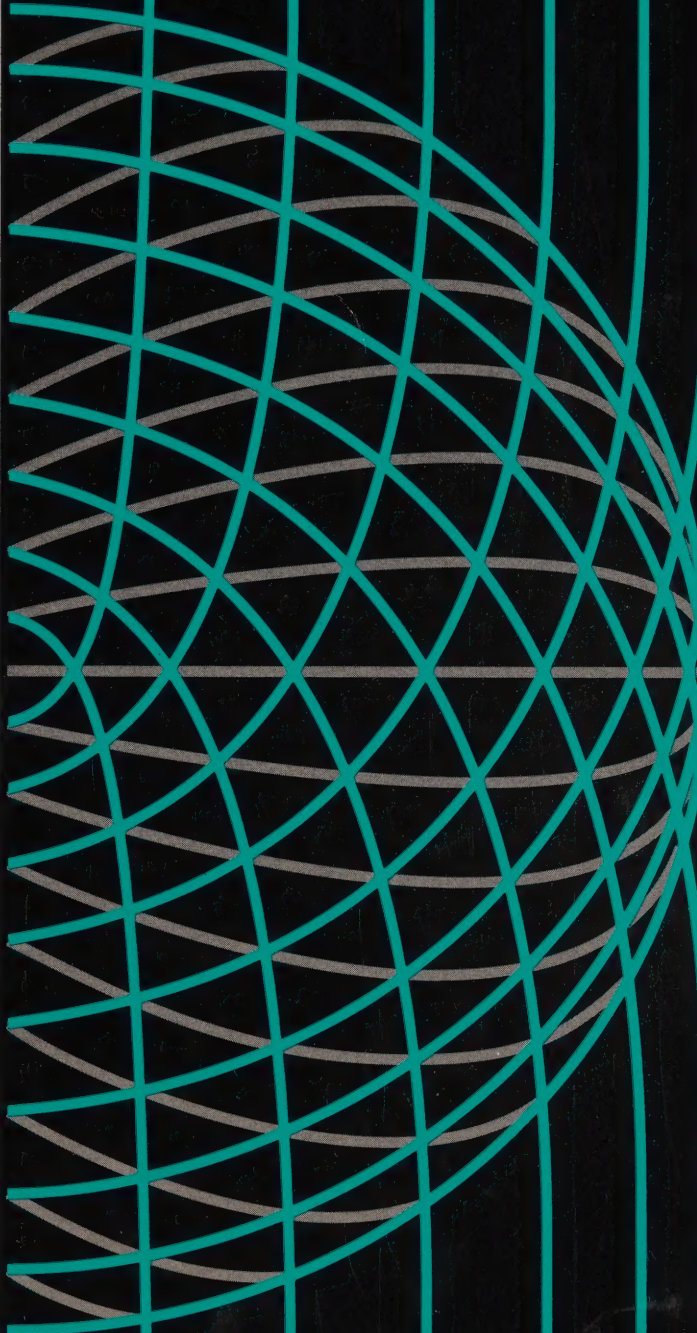


Flour Milling

Government
Publications

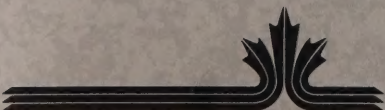
CAI
IST 1
-1991
F45

3 1761 11764594 5



I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

FLOUR MILLING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The flour milling industry comprises firms that primarily mill wheat and other cereal grains into flour, mill feed (used for animal feed) and other products (rolled, flaked or de-hulled). Some firms also blend flour into bakery mixes. The industry is closely linked (and in some cases integrated through ownership) with the baking, biscuit and breakfast cereal manufacturing industries, which collectively use more than 50 percent of all milled cereal products consumed in Canada. Milling by-products (mill feeds) are sold primarily to the animal feed industry. Further details on some of these related industries are available in industry profiles on

- Bakery Products
- Biscuits

- Livestock and Poultry Feeds
- Pet Foods

Flour millers provide a market for about 10 percent of Canadian milling wheat production. Wheat is delivered to the mills through an integrated grain handling and storage system. Approximately 90 percent of milling wheat is exported rather than being milled domestically. Flour and mill feeds are produced primarily for the Canadian market.

The flour milling industry produced about 2.4 million tonnes of flour and mill feeds in 1991, having a value of \$686 million (Figure 1). Exports of flour and other milled products such as oat bran, rolled oats and by-products were valued at \$67 million in 1991. Imports of flour and other milled products amounted to \$9 million in 1991.

In 1992, there were 43 mills operating in Canada, including subsidiaries of multinational companies and two

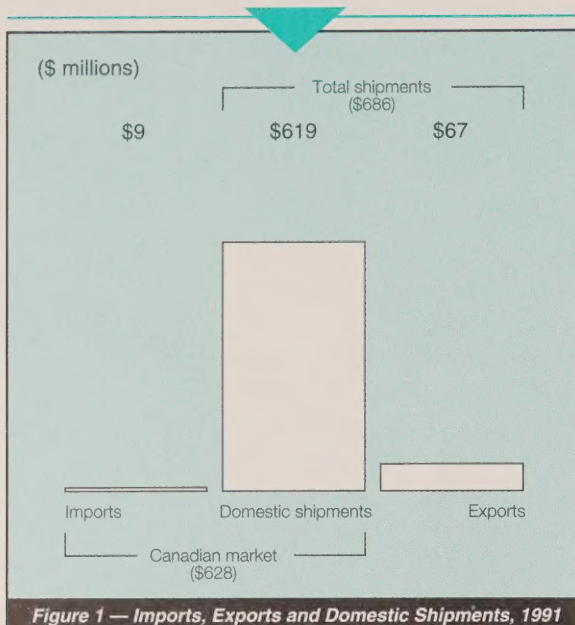


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1991

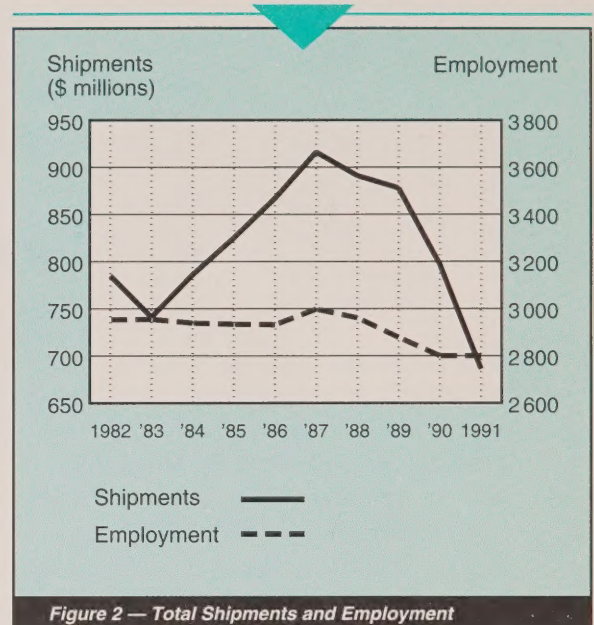


Figure 2 — Total Shipments and Employment

mills affiliated with pasta and breakfast cereal manufacturers. The three largest firms, which are foreign-owned, operated 13 establishments, representing approximately 70 percent of total Canadian milling capacity. Total employment in the flour industry is estimated at about 2 800 people for 1991.

The Canadian flour milling industry is regionally concentrated. Some 70 percent of establishments are located in Ontario and Quebec, 22 percent are in the Prairie provinces, 5 percent are in British Columbia and 3 percent are in the Atlantic provinces. Ontario milling capacity is situated in southern and central Ontario outside Toronto, while Quebec's industry is located in Montreal.

The market concentration of the industry is more than matched by the marketing structure of its key material input — grain. The Canadian Wheat Board (CWB) and the Ontario Wheat Producers' Marketing Board control supplies of Prairie and Ontario wheat and set prices charged to domestic millers. Prices of both flour and grain are also influenced by the *Western Grain Transportation Act* (WGTA), which equalizes transportation costs of both grains and products from more distant sources to Thunder Bay and Vancouver.

Performance

The Canadian share of world trade in flour has declined from roughly 20 percent in the early 1970s to 4 percent in 1989. This loss of market share occurred when former customers developed their own milling capacity. The remaining export markets are dominated for the most part by the European Community (EC) and the United States, which have extensive

subsidy and export credit programs. EC export subsidies have led to the loss of Canada's major export market, Cuba, leaving remaining offshore shipments mainly in the form of food aid. Between 1982 to 1991, exports of flour fell from \$129 million to \$67 million.

The Canadian market for flour has been stable, with some increase in per capita consumption in recent years. Employment remained steady between 1982 and 1991 (Figure 2). The value of shipments rose between 1983 and 1987, but the rise was largely caused by wheat price increases. Certain firms have diversified into bakery mixes in an effort to add value and respond to a growing segment of the flour market. The majority of industry shipments are to bakeries. Packaged flour, sold through retail outlets, accounts for a small percentage of sales.

The industry's facilities are in a process of adjustment. Many owners of older and inefficient Canadian mills cannot justify capital expenditures for facility modernization and replacement. Six old mills have been closed in the past five years. However, the industry has also invested in four new and modernized mills to better serve the Canadian and U.S. markets.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

International competitiveness in the flour milling industry requires high-quality raw materials at competitive prices (wheat accounts for 75 percent of the value of flour), efficient



milling technology with a high utilization of capacity and a cost-competitive transportation system to deliver the product to market.

Canada produces ample supplies of high-quality wheat, with strict grade standards maintained by the Canadian Grain Commission. Wheat grown in Western Canada consists mainly of the hard varieties (having relatively high protein levels) largely used in making bread. Durum wheat, also grown in Western Canada, has an even higher protein level than the bread wheats and is used in pasta production. Soft wheat, grown primarily in Ontario, has a lower protein level and is suited for cake and pastry flours. Hard wheat accounts for approximately 80 percent of wheat milled in Canada, followed by soft wheat at 12 percent and durum wheat at 8 percent.

High-quality wheat with a high protein content is valued in flour production. Advances in milling technology, however, are making it possible to produce good-quality flour from lower-protein wheat. This process is done through the blending of wheat grist and flour and the addition of gluten, a protein supplement. Lower-protein wheat satisfies the protein requirements and baking specifications of certain export markets. At times, the Canadian milling industry is not able to purchase lower-protein wheat. Hence, the Canadian industry is at a disadvantage when it tries to compete with European countries for export markets. It also faces a disadvantage in domestic markets where such products as bread compete with lower-quality but cheaper imports.

The Canadian milling industry purchases wheat primarily from the CWB or the Ontario Wheat Producers' Marketing Board. The Canadian National Millers Association has negotiated a daily pricing mechanism for domestic wheat sales with the CWB. This mechanism allows Canadian millers to purchase Canadian wheat at prices based on U.S. wheat of comparable quality. Canadian millers can now hedge wheat purchases on U.S. futures markets to protect against price changes.

Flour milling is a capital-intensive operation. The Canadian milling industry largely serves a relatively small and fragmented domestic market that requires mills to produce for a wide variety of end uses. Canadian milling technology is appropriate to its diversified market and to the raw material mix at its disposal. With reductions in export markets, Canadian producers have become domestically oriented and face increased competition in Canada following the lifting of import controls.

Canadian mills operated at about 75 percent of their capacity (based on a potential of three shifts per day for six days each week) throughout the 1980s and early 1990s. This poor utilization of mill capacity is greatest in Western Canada. It reflects the continued erosion of world markets for commercial flour from Canada. Meanwhile, because of export subsidies

and food aid programs, the U.S. industry has been operating at 85 to 95 percent of its six-day rated capacity in recent years.

Grain transportation costs influence milling operations. Canadian mills pay the lesser of the Thunder Bay or Vancouver price minus the producer's share of transportation costs from the prairie to dockside. U.S. mills across the border pay local prices. The resulting grain prices have been about 10 percent higher in Western Canada than in the United States. Recently, the CWB has succeeded in reducing the gap to about 5 percent.

Trade-Related Factors

The Canadian tariff on wheat flour from countries having Most Favoured Nation (MFN) status is \$5.62 per tonne. The Canadian MFN tariffs on bakery mixes range from 7.5 to 10 percent ad valorem. The U.S. MFN tariff on flour is US\$11 per tonne, while that on bakery mixes is 10 percent ad valorem. There are no Canadian or U.S. duties on mill feeds.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), both countries have agreed to eliminate these tariffs on imports from each other in 10 annual, equal stages, beginning with the implementation of the Agreement on 1 January 1989. Hence, the 1992 tariff on U.S. wheat entering Canada was \$3.36 per tonne, while those on bakery mixes were 4.5 to 6 percent. The corresponding rate for Canadian wheat entering the United States was US\$6.60 per tonne, and the tariff on bakery mixes was reduced to 6 percent. The FTA also abolished Canadian import licences for wheat and wheat flour in May 1991. Import permits for barley remain.

The EC has a system of variable levies on wheat flour and mill feeds that covers the difference between the price of imported flour and the high EC domestic price. Bakery mixes are subject to a tariff of 11 percent ad valorem plus a variable levy. Japanese tariffs range from 12.5 to 25 percent ad valorem for wheat flour and 16 to 28 percent for bakery mixes. There is no duty on mill feeds.

Non-tariff barriers (NTBs) such as import licences, government-controlled trading and export subsidies have had a great influence on international markets. Both the EC and the United States provide direct export subsidies on flour. The most significant NTBs in countries other than the EC and the United States are import controls through licences or state procurement to protect local flour milling industries.

Technological Factors

A number of flour milling companies in Europe (particularly in the United Kingdom and Switzerland) have adopted electronic process control to such an extent that mills can run for substantial periods of time without human intervention. Canadian mills have adopted some automated process monitoring, but they have stopped short of the fully automated



mill typical of some parts of the more specialized European industry. The marginal rate of payback, based on present capacity utilization and the limited scope for production specialization, has restrained Canadian investment in more extensive automation.

Apart from a saving in labour costs, automated process control can increase extraction rates, reduce waste and provide greater consistency in milling operations. The rate of extraction of flour from wheat tends to be higher in European mills than in Canadian ones. This difference can be influenced by the type of wheat milled and the nature of the market. Canadian millers supply a diversified market. Consequently, they are forced to use split milling (multiproduct) runs, which limit the rate of extraction that can be achieved. A higher rate of extraction enhances milling profitability. Waste from the flour milling process is sold as lower-value end products such as mill feed.

Bran peeling technology, developed by Anglo-Canadian and Japanese sources, represents a major innovation that has the potential to revolutionize the basic flour milling process, offering improved product quality and economies of production. This technology involves the removal of a large portion of the bran, or seed coat, of wheat prior to milling. Advantages include a higher rate of extraction, better-quality flour, higher-value by-products, lower capital costs and shorter milling time. At the time of writing, commercial equipment systems incorporating this process were just becoming available.

Evolving Environment

The consumer market for household or bagged flour does not offer a potential for industry expansion, since population growth is slowing and home baking is becoming less popular. However, consumption of bakery flour and bakery mixes continues to increase, providing market expansion and increased value-added for flour millers. Greater integration of the industry with bakery and retail outlets will increase returns.

There are two export markets for milled grain products — a commercial market and a food aid market. The commercial export market will continue to be dominated by the United States and the EC as long as both continue to provide their millers with export subsidies and extensive export credit programs. This situation could change if progress is made in reducing export subsidies during the Uruguay Round of the Multilateral Trade Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The food aid market has become increasingly more important to the Canadian milling industry as subsidized competition from the EC and the United States intensifies

in the commercial export market. At the same time, milling capacity in developing countries is expanding and their import demand is shifting from flour to whole grains. As a result, the rate of capacity utilization in the Canadian milling industry may decline.

The erosion of export markets, the low utilization of mill capacity and the age of older facilities are the major competitiveness issues for the industry. Emphasis will be placed on increasing the use of existing mill capacity, milling efficiency and value-added in the industry as well as on reducing unit administrative and selling costs. The number of mills may decline. The remaining mills will likely feature capital-intensive automation and greater competitiveness.

The advent of the FTA means increased opportunities and competition for both U.S. and Canadian mills. U.S. mills in the border states currently operate at higher capacity utilization rates, have access to lower-priced wheat and often benefit from lower transportation costs than do their Canadian competitors. These factors currently provide the U.S. mills with a strong cost-competitive advantage.

Canadian mills have a competitive advantage in quality. They have a higher-quality wheat, which yields a higher-quality flour. Products made from this flour place the mills in a position to exploit niche markets in the United States.

The structure of the industry is becoming more international. John Labatt has sold Ogilvie Mills to Archer Daniels Midland Co. (ADM) of Decatur, Illinois. Recently, two other Canadian mills have also been purchased by ADM.

In an attempt to harness the best of both Canadian and U.S. advantages, Maple Leaf Foods of Toronto, Ontario, which owns 100 percent of Maple Leaf Mills, one of Canada's largest millers, has formed two joint ventures with ConAgra of Omaha, Nebraska. These joint ventures are using ConAgra's buying power as the second-largest U.S. food company to lower wheat costs and its technology to decrease milling and transportation costs. These joint ventures operate a mill in Buffalo and mills in Calgary, Montreal and Port Colborne.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.



Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

The NAFTA provisions may increase competition for inputs to flour milling among all participants by opening up Mexico's market to grains. Mexico's import licence requirements on wheat, rye and buckwheat will be eliminated upon the NAFTA coming into force. The NAFTA tariffs on wheat will be eliminated progressively over 10 years, and on rye and buckwheat on 1 January 1994. At that time, specific quantities of barley will be duty-free, with the rest becoming progressively duty-free over the first 10 years of the NAFTA. Beyond the provisions in the FTA, Canada is also removing restrictions on imports of wheat and barley from Mexico.

Tariffs on flour entering Mexico will be phased out over 10 years. Due to high transportation costs, this provision may result in a southward shift in markets rather than large explicit shifts in Canadian exports to Mexico.

Competitiveness Assessment

Canadian mills need to increase their capacity utilization and improve their productivity. They also require greater equality of input prices with U.S. mills.

Canadian mills, whether or not they are competitive in costs and quality, are unlikely to achieve substantial commercial sales offshore until the export subsidies available to U.S. and European producers are discontinued.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the report listed on page 8, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Flour Milling
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2924
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments	41	36	35	39	40	41	43	49	43 ^b	43 ^b
Employment	2 953	2 955	2 939	2 934	2 932	2 998	2 961	2 878	2 800 ^b	2 800 ^b
Shipments (\$ millions)	785	741	786	825	867	916	891	878	797	686
(thousands of tonnes)	2 380	2 319	2 420	2 400 ^b	2 400 ^b	2 400 ^b	2 400 ^b	2 500 ^b	2 300 ^b	2 400 ^b

^aFor establishments, employment and shipments, see *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1051, cereal grain flour industry).

^bISTC estimates.

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exports ^a (\$ millions)	129	136	179	133	121	105	71	79	75	67
Domestic shipments (\$ millions)	656	605	607	692	746	811	820	799	722	619
Imports ^b (\$ millions)	19	5	8	10	9	9	6	7	10	9
Canadian market (\$ millions)	675	610	615	702	755	820	826	806	732	628
Exports (% of shipments)	16	18	23	16	14	11	8	9	9	10
Imports (% of Canadian market)	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Canadian share of international market ^c (% of commercial sales)	9	5	11	9	10	7	3	4	N/A	N/A

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^cEstimates supplied by the International Wheat Council for flour. Data do not include exports by food aid agencies.

^dIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

N/A: not available



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	88	88	95	88	85	75	78	88	88
Other	12	12	5	12	15	25	22	12	12

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	9	10	11	13	16	23	15	19	20
Asia	9	28	14	18	18	19	26		
Other	82	62	75	69	66	58	59	81	80

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	3	21	49	22	5
Employment (% of total)	X	28	40	X	X
Shipments (% of total)	X	27	41	X	X

^aSee *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual.

X: confidential



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
ADM Milling Co. (Archer Daniels Midland Co.)	United States	Montreal, Quebec Midland, Ontario Mississauga, Ontario Strathroy, Ontario Winnipeg, Manitoba Medicine Hat, Alberta
Dover Mills Limited	Canada	Halifax, Nova Scotia Cambridge, Ontario
Maple Leaf Mills Inc./ ConAgra Grain Processing Co. (ConAgra, Inc.)	United Kingdom/United States	Montreal, Quebec (2 mills) Port Colborne, Ontario Calgary, Alberta
Robin Hood Multifoods Inc.	United States	Montreal, Quebec Port Colborne, Ontario Saskatoon, Saskatchewan

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian National Millers Association
Suite 514, 90 Sparks Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5B4
Tel.: (613) 238-2293
Fax: (613) 235-5866

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

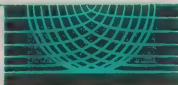
The following report is available from Industry,
Science and Technology Canada (see page 5).

Report of the European Flour Milling Technology Mission, 25 October to 4 November 1988

The Canadian National Millers Association led a mission to Europe with representatives of eight Canadian flour milling companies to investigate opportunities for technology transfer. The mission toured six automated European flour mills as well as a major equipment manufacturer.

Printed on paper containing recycled fibres.





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ADM Milling Co. (Archer Daniels Midland Co.)	Etats-Unis		Montréal (Québec) Midland (Ontario) Mississauga (Ontario) Strathroy (Ontario) Winnipeg (Manitoba) Medicine Hat (Alberta)
Dover Mills Limited	Canada		Halifax (Nouvelle-Ecosse) Cambridge (Ontario)
Moulin's Maple Leaf Inc./ Conagra Grain Processing Co. (Conagra, Inc.)	Royaume-Uni/Etats-Unis		Montréal (Québec) (2 minoteries) Port Colborne (Ontario) Calgary (Alberta)
Robin Hood Multigrains Inc.	Etats-Unis		Montréal (Québec) Port Colborne (Ontario) Saskatoon (Saskatchewan)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Canadian National Millers Association
90, rue Sparks, bureau 514
OTTAWA (Ontario)
K1P 5B4
Tél. : (613) 238-2293
Télécopieur : (613) 235-5866

INITIATIVES ET ETUDES SECTORIELLES

Le document suivant peut être obtenu auprès d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (voir l'adresse à la page 5).

Report of the European Flour Milling Technology Mission, 25 October to 4 November 1988

La Canadian National Millers Association a organisé une mission commerciale en Europe, formée de représentants de huit entreprises canadiennes de meunerie, afin de s'informer des possibilités d'échange de technologie. La mission a visité six minoteries européennes automatisées ainsi qu'un important fabricant de matériel de production.



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

RÉPARTITION RÉGIONALE (moyenne de la période 1985-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	3	21	49	22	5
Emploi (% du total)	X	28	40	X	X
Expéditions (% du total)	X	27	41	X	X

X : confidentiel

^aVoir *Industries des aliments*, no 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^aVoir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	9	10	11	13	16	23	15	19	20
Asie	9	28	14	18	18	19	26		
Autres pays	82	62	75	69	66	58	59	81	80

^aVoir *Importations par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
États-Unis	88	88	95	88	85	75	78	88	88
Autres pays	12	12	5	12	15	25	22	12	12

PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements	41	36	35	39	40	41	43	49	43 ^b	43 ^b
Emploi	2 953	2 955	2 939	2 934	2 932	2 998	2 961	2 878	2 800 ^b	2 800 ^b
Expéditions (millions de \$)	785	741	786	825	867	916	891	878	797	686
(milliers de tonnes)	2 380	2 319	2 420	2 400 ^b	2 400 ^b	2 400 ^b	2 400 ^b	2 500 ^b	2 300 ^b	2 400 ^b

^a Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 1051 (Meuneries).
^b Estimations d'ISTC.

STATISTIQUES COMMERCIALES

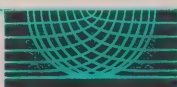
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exportations ^a (millions de \$)	129	136	179	133	121	105	71	79	75	67
Expéditions intérieures (millions de \$)	656	605	607	692	746	811	820	799	722	619
Importations ^b (millions de \$)	19	5	8	10	9	9	6	7	10	9
Marché canadien (millions de \$)	675	610	615	702	755	820	826	806	732	628
Exportations (% des expéditions)	16	18	23	16	14	11	8	9	9	10
Importations (% du marché canadien)	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Part canadienne du marché international ^c (% de ventes commerciales)	9	5	11	9	10	7	3	4	n.d.	n.d.

^a Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^b Voir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^c Ces estimations ont été fournies par le Conseil international du blé concernant la farine. Elles ne comprennent pas les exportations effectuées par les agences d'aide alimentaire.

^d Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI). La Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs. n.d. : non disponible





matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Les dispositions de l'ALENA pourraient accroître la concurrence au sein de cette industrie. En effet, au moment de l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada et les États-Unis auront libre accès au marché mexicain car les droits sur le blé, le seigle et le sarrasin seront éliminés. Les tarifs imposés par le Mexique sur le blé seront abolis graduellement sur une période de dix ans, et ceux sur le seigle et le sarrasin le seront le 1^{er} janvier 1994. À cette date, certaines quantités d'orge seront admises en franchise, et les restrictions sur les quantités seront graduellement éliminées au cours des dix premières années suivant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Outre les dispositions de l'ALE, le Canada abolit les droits sur les importations de blé et d'orge provenant du Mexique.

Les tarifs sur la farine exportée vers le Mexique seront abolis d'ici dix ans. En raison de coûts de transport élevés, cette disposition pourrait entraîner un déplacement des marchés d'exportation vers le sud, plutôt qu'un accroissement marqué des exportations canadiennes vers le Mexique.

Evaluation de la compétitivité

Les minoteries canadiennes doivent accroître l'utilisation de leur capacité de production et améliorer leur productivité. Le prix du blé se doit d'être comparable à celui du marché américain.

Qu'elles soient ou non concurrentielles sur le plan des coûts et de la qualité de leurs produits, les minoteries canadiennes ne peuvent réaliser de ventes importantes sur les marchés internationaux sans l'abolition des programmes de crédits et de subventions à l'exportation auxquels ont accès les producteurs américains et européens.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur le rapport décrit à la page 8, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Meunerie
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2924
Télécopieur : (613) 941-3776

L'ALE a augmenté les débouchés et la concurrence pour les minoteries américaines comme pour les canadiennes. Les minoteries américaines situées dans les États frontaliers affluent des taux supérieurs d'utilisation de la capacité de production, achètent leur blé à un prix inférieur, et bénéficient de coûts de transport moins élevés. Ces facteurs permettent à ces dernières d'être beaucoup plus compétitives sur le plan des coûts.

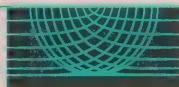
Les minoteries canadiennes jouissent cependant d'un avantage concurrentiel du fait qu'elles disposent d'un blé de qualité supérieure qui produit une farine de meilleure qualité. Les produits fabriqués à partir de cette farine permettent aux minoteries canadiennes d'exploiter des créneaux spécialisés aux États-Unis.

Le contrôle des minoteries canadiennes est de plus en plus devenu par des intérêts étrangers. En effet, John Labatt a vendu Ogilvie Mills à Archer Daniels Midland (ADM) de Decatur (Illinois). Cette société a aussi récemment acheté deux autres minoteries canadiennes.

Afin de tirer le meilleur profit possible des avantages canadiens et américains, Les aliments apprêtés Maple Leaf de Toronto (Ontario), société qui contrôle entièrement Moullins Maple Leaf, l'un des plus importants minotiers canadiens, vient de conclure deux ententes avec ConAgra d'Omaha (Nebraska), la deuxième société de produits alimentaires en importance aux États-Unis. Les deux partenaires vont mettre en commun le pouvoir d'achat de ConAgra pour réduire les coûts d'achat du blé et sa technologie pour diminuer les coûts de mouture et de transport. Ces ententes consistent en l'exploitation d'une minoterie à Buffalo d'une part, et de minoteries à Calgary, à Montréal et à Port Colborne, d'autre part.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en



Évolution du milieu

de base de la meunerie, car elle permet d'améliorer la qualité du produit et de réaliser des économies de production. Elle comprend l'extraction d'une grande partie du son, ou tégu-ment, du blé avant la mouture. Parmi les avantages de cette technique, mentionnons un taux supérieur d'extraction, une farine de meilleure qualité, des sous-produits de plus grande valeur, une réduction des coûts en capital, et une période de mouture plus courte. Au moment de mettre sous presse, des systèmes qui utilisent cette technique viennent tout juste d'être mis sur le marché.

Le marché de consommation de la farine en sac ou à usage domestique offre peu de nouveaux débouchés à l'industrie, en raison du ralentissement de la croissance démographique et de la baisse de popularité de la boulangerie-pâtisserie maison. Cependant, la consommation de la farine à boulangerie-pâtisserie commerciale et des prémélanges continue d'augmenter, ce qui étend le marché et accroît la valeur ajoutée pour les meuniers. Une intégration accrue de cette industrie avec des boulangeries et des pâtisseries ainsi qu'avec des magasins de vente au détail augmentera les revenus.

Il existe deux marchés d'exportation des produits céréaliers transformés : le marché commercial et le marché de l'aide alimentaire. Les États-Unis et la CE continueront de dominer le marché d'exportation commerciale tant qu'ils fourniront à leurs meuniers d'importants programmes de subventions et de crédits à l'exportation. Cette situation pourrait changer si l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) aboutit à une réduction des subventions à l'exportation.

Le marché de l'aide alimentaire revêt une importance croissante pour les meuniers canadiens, à mesure que s'intensifie, à coup de subventions, la concurrence entre la CE et les États-Unis sur le marché de l'exportation commerciale. Parallèlement, la capacité de production des pays en voie d'industrialisation continue de s'accroître, et leur demande passe de la farine aux grains entiers. Par conséquent, il pourrait en résulter une baisse du taux d'utilisation de la capacité de production de l'industrie canadienne.

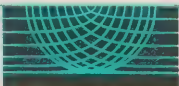
L'érosion des marchés d'exportation, la faible utilisation de la capacité de production des minoteries, et le caractère vétuste de certaines installations est le principal facteur qui affecte la compétitivité de l'industrie. Celle-ci doit mettre l'accent sur l'utilisation accrue de la capacité actuelle, l'efficacité des procédés de mouture, la valeur ajoutée des produits, et la réduction des coûts d'administration et de vente. Le nombre de minoteries pourrait diminuer, celles qui restent se caractériseront par une automatisation à forte intensité de capital et une plus grande compétitivité.

Facteurs technologiques

En Europe, surtout au Royaume-Uni et en Suisse, un certain nombre de minoteries possèdent des systèmes de contrôle des procédés de fabrication si complexes qu'ils peuvent fonctionner durant de longues périodes sans intervention humaine. Des minoteries canadiennes ont aussi adopté des systèmes automatisés, mais ne sont pas allées jusqu'à l'automatisation complète, que l'on retrouve dans certains sous-secteurs de l'industrie européenne plus spécialisée. Les investissements canadiens à cet égard sont réduits en raison des faibles taux de récupération fondés sur l'utilisation actuelle de la capacité de production, ainsi que des possibilités limitées de spécialisation. Outre les économies relatives aux coûts de main-d'œuvre, le contrôle automatisé des procédés de fabrication peut accroître les taux d'extraction de farine, réduire les pertes et assurer une plus grande uniformité de fonctionnement. L'industrie européenne tend à avoir un taux d'extraction supérieur à celui de l'industrie canadienne. Cet écart peut s'expliquer par le genre de blé moulu et la nature du marché. Les meuniers canadiens desservent un marché très diversifié. De ce fait, ils sont contraints de recourir à des moutures différenciées (produits variés), ce qui limite le taux d'extraction. Un taux d'extraction plus élevé augmente la rentabilité d'une minoterie. Les résidus de mouture sont vendus comme produits de moindre valeur, par exemple comme sous-produits de meunerie. La technique du dépellucelage, mise au point par des entreprises anglo-canadiennes et japonaises, constitue une innovation importante susceptible de révolutionner les procédés

de 4,5 à 6 %; les droits de douane correspondants sur le blé canadien étaient de 6,60 \$ US la tonne, et ceux sur les prémélanges étaient réduits à 6 %. L'ALE a également aboli en mai 1991 les licences canadiennes d'importation pour le blé et la farine de blé; celles relatives à l'orge sont toujours en place. La CE a établi un système de droits variables sur la farine de blé et les sous-produits de meunerie, système qui couvre l'écart entre le prix de la farine importée et le prix plus élevé en vigueur dans la CE. Les prémélanges sont assujettis à des droits de douane établis à 11 % de la valeur de la matière première ainsi qu'à un droit variable. Le Japon impose des droits variant de 12,5 à 25 % de la valeur sur la farine de blé, et de 16 à 28 % sur les prémélanges. Ce pays n'impose pas de droits sur les sous-produits de meunerie.

Les barrières non tarifaires comme les licences d'importation, le commerce de l'État et les subventions à l'exportation ont eu un effet considérable sur les marchés internationaux. La CE et les États-Unis subventionnent directement leurs exportations de farine. Dans les autres pays, les barrières non tarifaires les plus importantes prennent la forme de licences ou d'une politique sur les marchés publics qui protège les minoteries locales.



Forces et faiblesses

canadiennes vêtustes et inefficaces ne peuvent cependant se permettre d'effectuer des dépenses en immobilisations afin de moderniser et de remplacer des installations. Au cours des cinq dernières années, six anciennes minoteries ont fermé leurs portes. Par ailleurs, l'industrie a investi dans l'établissement de quatre minoteries et la modernisation de plusieurs autres afin de mieux satisfaire les marchés canadien et américain.

Facteurs structurels

Dans la meunerie, la compétitivité internationale exige des matières premières de qualité à prix concurrentiel (le blé représente 75 % de la valeur de la farine), une technologie avancée assortie d'une utilisation maximale de la capacité de production, et de coûts de transport économiques.

Le Canada est un producteur important de blé de qualité supérieure assujéti aux normes strictes de la Commission canadienne des grains en matière de qualité. L'Ouest canadien produit surtout des variétés de blé vitreux (à teneur relative-ment élevée en protéines), qui servent principalement à la fabrication du pain. Le blé dur, cultivé également dans cette région, a une teneur en protéines supérieure aux blés à pain; il sert à la fabrication des pâtes alimentaires. Le blé tendre, cultivé surtout en Ontario, a une teneur en protéines moins élevée, et convient aux farines à pâtisserie. Le blé moulu au Canada comprend environ 80 % de blé vitreux, 12 % de blé tendre et 8 % de blé dur.

Le blé de qualité supérieure à haute teneur en protéines est très recherché pour la préparation de la farine. Cependant, les progrès réalisés dans les techniques de mouture permettent de produire une farine de bonne qualité à partir d'un blé à teneur protéique moindre. Pour ce faire, on ajoute du gluten, un supplément protéique, à un mélange de semoule et de farine de blé. Cependant, l'industrie canadienne n'est pas toujours en mesure de se procurer auprès de la CCB ni même d'importer à un prix concurrentiel du blé à plus faible teneur en protéines qui satisfait aux normes de teneur protéique et de qualité de boulangerie de certains marchés étrangers. Par conséquent, l'industrie canadienne peut difficilement livrer concurrence aux pays européens pour obtenir des marchés d'exportation. Ce problème commence également à se poser pour des produits canadiens, tel le pain, qui doivent livrer concurrence à des produits importés de moindre qualité vendus à un coût moins élevé.

Les meuniers canadiens achètent leur blé surtout de la CCB ou de la Commission ontarienne de commercialisation du blé. La Canadian National Millers Association a défini avec la CCB une méthode d'établissement quotidien des prix pour les achats de blé canadien. Cette méthode permet aux meuniers

Facteurs liés au commerce

canadiens de s'approvisionner en blé canadien à des prix fixés d'après le prix du blé américain de qualité comparable. Ainsi, ceux-ci peuvent-ils maintenant acheter du blé sur les marchés à terme des États-Unis afin de se protéger contre la fluctuation des prix.

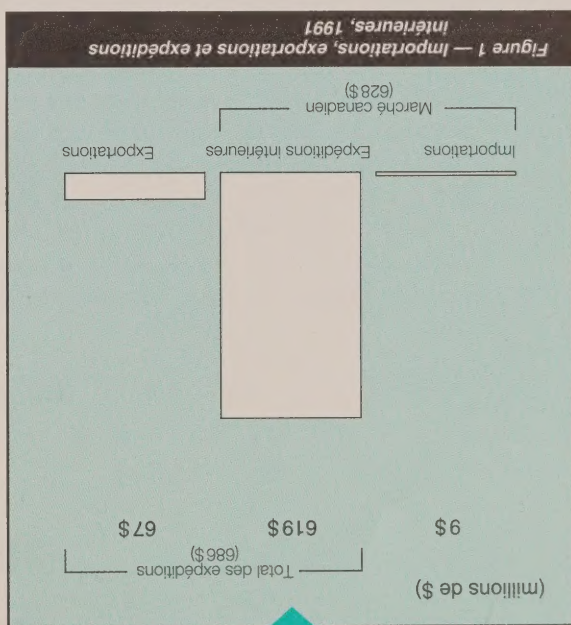
La meunerie est une industrie capitalistique. Au Canada, elle alimente un marché intérieur relativement restreint et fragile, au sein duquel les minoteries doivent répondre à une grande diversité de besoins. La technologie canadienne vient à ce marché diversifié et à l'éventail des matières premières dont elle dispose. À la suite de l'érosion de leurs marchés d'exportation, les producteurs canadiens se sont tournés vers les marchés intérieurs où l'élimination du contrôle sur les importations les expose maintenant à une concurrence accrue.

Tout au long des années 1980 et au début des années 1990, les minoteries canadiennes ont fonctionné à environ 75 % de leur capacité (étalée sur la base de 3 équipes par jour, 6 jours par semaine). Cette sous-utilisation est plus marquée dans l'Ouest canadien, et résulte de l'érosion continue des marchés internationaux de la farine commerciale canadienne. Par ailleurs, ces dernières années, l'industrie américaine, grâce aux subventions à l'exportation et aux programmes d'aide alimentaire, a maintenu un taux d'utilisation de sa capacité (calculée sur six jours) de 85 à 95 %.

Les coûts de transport du grain ont une influence sur les activités des minoteries. En effet, celles-ci paient le moins élevé de deux prix, soit celui de Thunder Bay, soit celui de Vancouver, moins la part imputable au producteur des frais de transport entre le champ cultivé et le port d'embarquement. Par comparaison, les minoteries américaines paient les prix locaux. Par conséquent, les prix du grain dans l'Ouest canadien étaient supérieurs d'environ 10 % à ceux pratiqués aux États-Unis. Des négociations récentes avec la CCB ont réussi à réduire cet écart à environ 5 %.

Au Canada, les droits de douane sur la farine de blé en provenance de pays qui bénéficient du tarif de la nation la plus favorisée (NPF) sont de 5,62 \$ la tonne. Ils représentent de 7,5 à 10 % de la valeur des prémélanges pour boulangerie-pâtisserie. Les tarifs NPF sur la farine sont de 11 \$ US la tonne aux États-Unis, et de 10 % de la valeur des prémélanges. Le Canada et les États-Unis ne perçoivent pas de droits sur les sous-produits de meunerie.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les deux pays ont convenu d'éliminer les droits de douane sur leurs importations en provenance de l'autre pays, en dix étapes annuelles égales, à compter de l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989. Par conséquent, en 1992, les droits de douane sur le blé américain étaient de 3,36 \$ la tonne, alors que ceux sur les prémélanges variaient



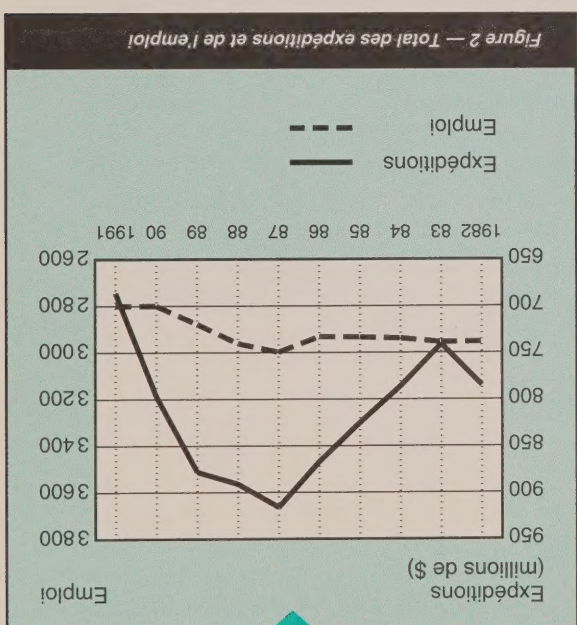
produits dérivés, était de 67 millions de dollars, celles des importations de farine et d'autres produits de mouture se chiffraient à 9 millions.

En 1992, le Canada comptait 43 minoteries en activité, incluant des filiales de multinationales, ainsi que deux minoteries affiliées à des usines de fabrication de pâtes alimentaires et de céréales pour petit-déjeuner. De propriété étrangère, les trois plus importantes sociétés exploitaient 13 établissements, fournissant environ 70 % de la production canadienne. En 1991, l'industrie employait environ 2 800 personnes.

L'industrie présente un caractère régional très marqué : 70 % des établissements se situent en Ontario et au Québec, 22 % dans les Prairies, 5 % en Colombie-Britannique et 3 % dans les provinces de l'Atlantique. Les établissements de l'Ontario sont regroupés dans le sud et le centre de la province, à l'extérieur de Toronto, alors que les entreprises du Québec sont installées à Montréal.

La concentration commerciale de l'industrie s'harmonise parfaitement avec le réseau de commercialisation de son produit-cle : le grain à moudre. La Commission canadienne du blé (CCB) et la Commission ontarienne de commercialisation du blé contrôlent les stocks de grains des Prairies et de l'Ontario, et fixent les prix du grain destinés aux minoteries canadiennes. Les cours de la farine et du grain dépendent également de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, qui compense les coûts de transport et des produits des régions plus éloignées vers Thunder Bay et Vancouver.

Rendement



La part canadienne du marché international de la farine a baissé, passant d'environ 20 % au début des années 1970 à 4 % en 1989. Cette érosion du marché s'est produite lorsque des anciens clients du Canada ont commencé à exploiter leurs propres minoteries. Les États-Unis et la Communauté européenne (CE), qui ont mis en place d'importants programmes de subventions et de crédits à l'exportation, dominent la plupart des marchés d'exportation. Les subventions à l'exportation de la CE ont entraîné la perte, pour le Canada, de son plus vaste marché d'exportation, Cuba, de sorte que les exportations canadiennes outre-mer ne se limitent plus guère qu'à l'aide alimentaire. Ainsi, de 1982 à 1991, les exportations de farine ont-elles chuté de 129 à 67 millions de dollars.

Le marché canadien de la farine a peu varié, il s'y est toutefois produit une certaine augmentation de la consommation par personne au cours des dernières années. L'emploi est demeuré stable de 1982 à 1991 (figure 2); par contre, les expéditions ont augmenté de 1983 à 1987, en raison surtout d'une hausse du prix du blé. Certaines entreprises ont diversifié leurs activités en se lançant dans la confection de pré-mélanges pour boulangerie-pâtisserie afin de rentabiliser leur production et de satisfaire à la demande croissante de ce secteur. La plus grande partie des expéditions est destinée aux boulangeries-pâtisseries. La farine emballée, vendue par les détaillants, ne représente qu'un faible pourcentage des ventes. L'industrie est en train de moderniser ses installations de production. De nombreux propriétaires de minoteries

1990-1991

MEUNERIE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

- Aliments pour animaux de compagnie;
- Aliments pour bétail et volaille;
- Biscuiterie;
- Boulangerie-pâtisserie.

Les minoteries utilisent environ 10 % de la production canadienne de blé de mouture, le reste de la production étant surtout exporté à l'étranger. On livre le blé aux meuneries grâce à un système intégré de manutention et d'entreposage des céréales. La farine et les sous-produits de meunerie sont surtout destinés au marché intérieur.

En 1991, la meunerie produisait environ 2,4 millions de tonnes de farine et de sous-produits de meunerie, dont la valeur s'élevait à 686 millions de dollars (figure 1). La même année, la valeur des exportations de farine et d'autres produits de mouture comme le son d'avoine, l'avoine aplatie et d'autres

La meunerie regroupe les entreprises dont l'activité principale est la mouture du blé et d'autres céréales en farine, en sous-produits de meunerie (utilisés pour l'alimentation des animaux) et en d'autres produits (céréales aplaties, émiettées ou décortiquées). Certaines entreprises préparent également des prémélanges pour boulangerie-pâtisserie. Cette industrie est étroitement liée, parfois même par des liens de propriété, aux industries de la boulangerie-pâtisserie et de la fabrication de biscuits et de céréales pour petit-déjeuner; ensemble, elles utilisent plus de 50 % de tous les produits céréaliers transformés au Canada. Les sous-produits de meunerie sont surtout vendus à l'industrie de l'alimentation animale. Pour plus de renseignements sur certains de ces secteurs, les profils suivants ont été préparés :

Structure et rendement

Structure

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C. P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-1STC
Tél. : (709) 772-5093
Télécopieur : (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C. P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C. P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-1STC
Télécopieur : (902) 426-2624

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C. P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-1STC
Télécopieur : (204) 983-2187

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-1STC
Télécopieur : (416) 973-8714

Québec

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C. P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 3P9
Tél. : (506) 857-1STC
Télécopieur : (506) 851-2384

Nouveau-Brunswick

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Saskatchewan

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-1STC
Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C. P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'AECCE

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-1STC
Télécopieur : (613) 957-7942

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Yukon

300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél. : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCE, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Pour les Profils de l'Industrie :

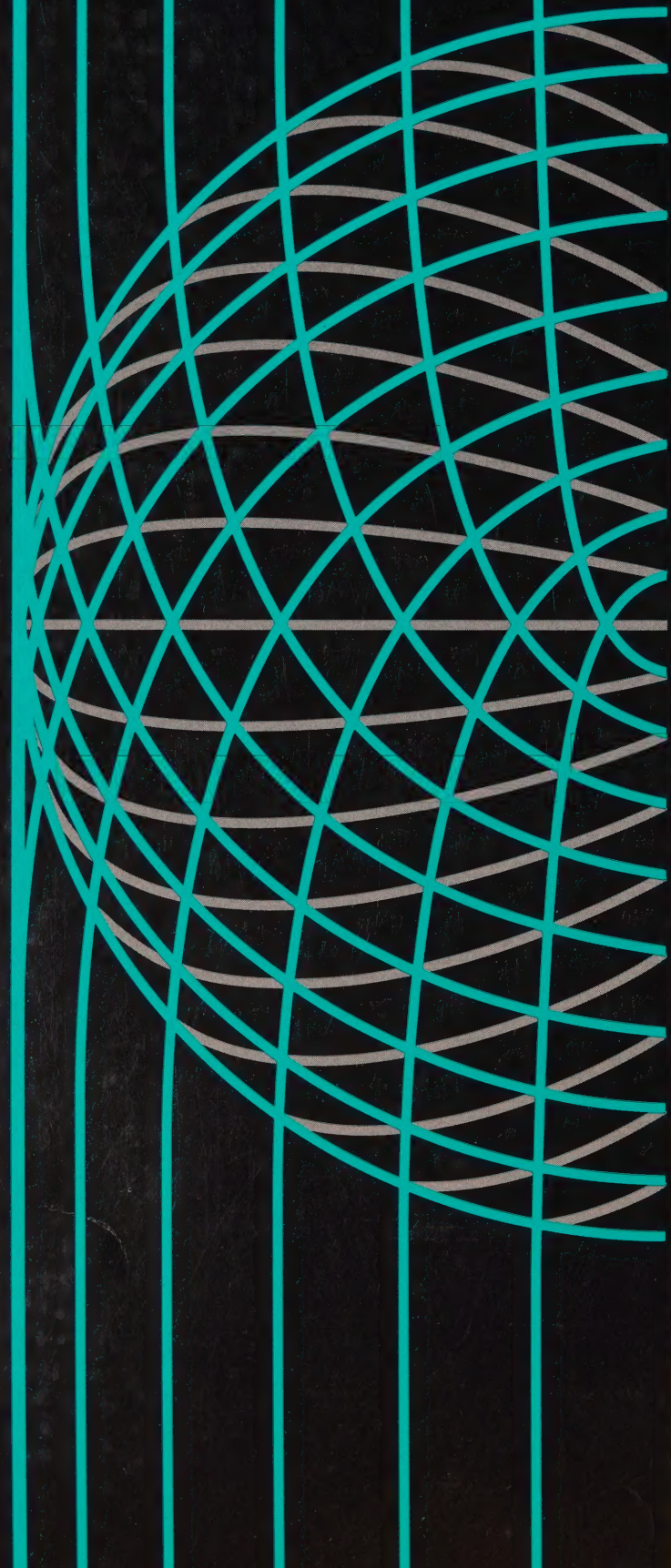
Direction générale
des communications
Industrie, Sciences
et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale
des communications
Industrie, Sciences
et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 216E
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 952-9620

Pour les publications d'AECCE :

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709



Meunerie

